

◆講習会

「漁協直売店の経営について」

牧野清人

1. 目的

県内の漁業者と漁協が水産業及び地域の現状を理解し、より一層の協力関係を築いてゆくとともに、水産物の販売による利益向上を図る。

2. 日程及び場所

平成18年6月12日（月）

午後2時～4時

名護市中央公民館第1第2研修室

3. 内容

講習会に先立ち、沖縄県のPR事例紹介のため制作された「ソデイカいっぱい」のビデオ映写が行われ、ソデイカ漁の現場や加工、販売、料理方法等の紹介がなされた。

水産業改良普及センター多和田真周所長による挨拶により講習会が開始された。講師は沖縄市漁協パヤオ研究会パヤオ直売店店長の玉城秋彦氏で、同氏の講演に県内の漁協、市町村職員等54名の参加者が耳を傾けた。まず、スライド映写により店舗、スタッフ紹介と開店後の流れについて説明された。主に地元の消費者が利用しやすい環境をつくることに尽力しており、それが品数や接客に現れていることが見て取れた。直売店では水産物に限らず野菜などの農産物や日用雑貨も扱っており、水産物においても県産品にこだわらず県外からも取り寄せて手ごろな価格で販売していた。また、板場の人員を多くして客の注文に応じて魚を捌いて販売したり、その日の漁の情報をいち早く入手して、当日の販売する魚を客に教えるというサービスが目をつけた。

その後質疑応答形式での補足説明がなされた。以下にその内容を示す。

Q：パヤオ直売店経営による漁業者の収入への影響は？

A：パヤオそのものが出来てからは水揚げが1億円強伸びており、直売店においては約5.5億円の売り上げの内半分近くが水揚げされた生鮮魚介類や冷凍物となっており、漁業者の収入に一役買っている。

Q：漁協と直売店の関係は？

A：経営に関しては漁協とは独立して行っている。仕入れに関しては漁業者から魚を買取った際に伝票を漁協に回し、売り上げの4%を支払う形にしている。

Q：養殖魚も取り扱っているか？

A：マダイ等、可能な範囲内で扱っている。

Q：台風時の対策は？

A：基本的には閉店。売り上げはダメージを被るが、従業員を休ませて英気を養わせる。

玉城店長の話では、常に消費者のことを考え、従業員に対しては接客に際して常に鮮度の良い従業員であるよう教育しており、仕入れ業者に対しても直売店が自分の店であるという意識をもってもらうようお願いしているとのことであった。また、大漁時にも対応できるよう、そうざいや天ぷらなどの加工品を量産して常に大衆を呼び込む努力をしており、品揃えに関しても地元産にこだわらず、客の評判に応じて周囲の漁協からも優れたものを仕入れて販売するコンビニエンスストアの考え、常に客を見渡すことの大切さについて説明された。

普及センター大嶋主任技師による挨拶の後、閉会となった。参加者からは非常にためになる講習会であったとの声が多数聞かれた。



①「ソデカいっぱい」映写の様子



②普及センター所長による挨拶



③講師を引き受けてくださった玉城店長
(中央左)とパヤオ直売店スタッフの方々



④スライド映写による説明を受ける参加者



⑤講習に真剣に耳を傾ける参加者



⑥講習会質疑応答の様子